Economics. The Remarkable Story of How Economy Works
Ben Mathew, 2013.

Traducido para la Cátedra de Introducción a la Economía de la Universidad de Costa Rica por Karina Cabezas (revisión de Leonardo Garnier).

Mathew: Capítulo 7
El Precio es el Correcto

Todo el mundo está lidiando con el teje y maneje de una economía de libre mercado. Pero ¿conduce todo ese teje y maneje y la toma de decisiones personales a una economía bien gestionada o a una que abunde en ineficiencias? ¿Será el resultado armonioso o caótico?

Parece poco probable que eso funcione. Cuando usted está pensando en si trabajar para la Ford o para la Toyota, no está pensando en qué resulta mejor para la economía, solo piensa en lo que es mejor para usted. Pero lo que es mejor para usted no necesariamente resulta ser lo mejor para la economía. Tal vez el no ir a trabajar a la Toyota afectó su línea de producción y destruyó miles de carros. Tal vez la banda que quiso alquilarle su sótano fue Pink Floyd, y ahora no pueden grabar *Wish You Were Here*. Tal vez debió comprar calabacín y no brócoli, pues usted es indiferente a ambos y hay escasez de brócoli. Así que perdimos miles de carros, todo mundo está escuchando *´N Sync* y ya no hay brócoli, porque usted pensó únicamente en usted y no en el resto de la economía.

Pero no se preocupe. Asombrosamente, usted hizo todas las cosas correctas. Tuvo razón en pasar su día diseñando carros para la Ford (y no llevando la contabilidad de la Toyota). Tuvo razón en alquilar su sótano a un estudiante universitario (y no a Pink Floyd). Tuvo razón en consumir brócoli (y no calabacín). Todas sus decisiones fueron eficientes. ¿No es eso asombroso? ¿Cómo fue que usted terminó tomando todas las decisiones correctas sin darse cuenta? Es como si hubiese pintado la Mona Lisa mientras dormía.

Veamos lo que sucedió. Cuando decidió cuál trabajo tomar, a quién alquilarle su sótano y cuál bien de consumo comprar, sí, estaba pensando solo en usted. Pero, involuntariamente, también actuó correctamente en el contexto de la sociedad como un todo, a causa de un detalle muy pequeño: el precio al que las personas le ofrecieron sus intercambios. En una economía con un mercado perfectamente libre – libre de interferencias en forma de impuestos, subsidios, monopolios, carteles y otros distorsionantes – el precio será realmente el correcto. Será el correcto en el sentido en el que conduce a que se tome la decisión correcta. El precio lo va a guiar a la decisión eficiente que se esconde entre el conjunto de los miles de opciones ineficientes.

Veamos su decisión de consumir brócoli y no calabacín en la cena. Tal decisión se vio influenciada por el hecho de que el brócoli costaba solo $0.99 la libra en comparación con el calabacín que costaba $1.25 la libra. Si el brócoli hubiese sido lo suficientemente más

Uso con fines educativos

caro y el calabacín lo suficientemente más barato, usted hubiera escogido cenar calabacín. Es así como los precios lo guiaron a tal decisión.

Pero, ¿lo estaban guiando correctamente? Me tomará dos capítulos más para probar que sí, que los precios nos llevan a tomar las decisiones correctas. Pero, por el momento, para mostrar que los precios nos empujan hacia la dirección correcta, veamos que pasó tras bambalinas cuando usted estaba tomando tales decisiones.

Suponga que el brócoli se vuelve escaso como consecuencia de una mala cosecha. ¿Qué pasará con el precio del brócoli? Se va a disparar hacía arriba, ¿cierto? Un mayor precio lo va a persuadir a sustituir brócoli con calabacín, lo cual es la decisión correcta cuando no hay brócoli. Pero hoy, el brócoli era suficientemente barato, lo cual significa que la cosecha estaba bien. El precio bajo le dijo, sí, consuma brócoli en lugar de calabacín en la cena de hoy. Y eso fue lo que usted hizo.

Así mismo, usted no echó a perder la línea de producción de la Toyota cuando decidió no trabajar para esa empresa. Si usted hubiese sido tan importante para ellos, la Toyota le habría ofrecido un sueldo suficientemente alto para convencerlo de trabajar con ellos. Habría tenido sentido para ellos pagarle cantidades enormes de dinero con tal de evitar pérdidas millonarias en sus ventas de carros. El que no le hayan ofrecido sumas de dinero más elevadas implica que usted no era tan indispensable para ellos.

Y Pink Floyd no tenía que grabar el disco en su sótano. Ellos encontraron un estudio de grabación en alguna parte. Si no lo hubieran encontrado, y su sótano hubiese sido esencial en la creación de *Wish You Were Here*, ellos le hubieran ofrecido un monto de alquiler lo suficientemente alto como para que a usted soportara el ruido. No hubiesen dejado que algunos miles de dólares adicionales les costaran millones de dólares en ventas de discos.

¿Ve como los precios lo empujaron hacia la dirección correcta en todas las situaciones mencionadas? Me tomaré dos capítulos más para probado, pero los precios acertaron en todo. Actuaron como conductores silenciosos que lo sincronizaron perfectamente con el resto de la sociedad. Sin que se diera cuenta, lo hicieron tocar todas las notas correctas en la gran sinfonía de la economía – una sinfonía que ni usted ni yo tenemos la esperanza de comprender.

Los precios son un resumen perfecto que nos dicen todo lo que debemos saber y nada de lo que no. El precio del brócoli que observó en el supermercado le brindó toda la información necesaria para la situación del brócoli. Si algo tuviese que suceder para que usted consumiera menos brócoli, todo lo que tendría que pasar desde su perspectiva sería un incremento en el precio del brócoli como para que usted decida consumir menos de ese bien. El precio no le dirá por qué debe consumir menos brócoli. Puede ser que una peste haya infestado toda la cosecha en California, o que los camiones que transportan el fertilizante se volcaron en una carretera en China o bien que el vecino de al lado decidió comer de manera más saludable y ahora come más brócoli. El precio no se lo dirá y tampoco

Uso con fines educativos

hace falta saberlo. Lo único que debe saber es que debe consumir menos brócoli. Y el aumento del precio se lo dice sin cargarlo con detalles innecesarios.

¿De dónde salen estos asombrosos precios? ¿Cómo fue que el precio del brócoli resultó ser $0,99 por libra en lugar de $0,50 o $3,99? ¿Por qué un monitor de computadora cuesta $200 y no $20 o $20,000? Nuestro primer instinto es pensar que el vendedor estableció ese precio. El brócoli vale $0.99 porque el dueño del supermercado decidió poner ese monto en la etiqueta. Un monitor Samsung cuesta $200 porque un ejecutivo de Samsung lo decidió. Pero, aunque que esas sean las razones inmediatas, dan sin embargo una descripción errónea de cómo se fijó el precio. Piénselo de esta manera: si el vendedor fue en efecto el que decidió el precio, ¿por qué razón no lo fijó más alto? Seguramente a cada vendedor le encantaría vender la libra de brócoli a $50. A Samsung le gustaría vender sus monitores a $3,000. Entonces ¿por qué no lo hicieron? La respuesta es que el vendedor no determina por sí solo el precio de un bien. Un vendedor individual es tan solo una pequeña parte de la ecuación. El precio de un bien es determinado por miles de millones de personas que de alguna manera están involucradas en la producción o el consumo del mismo bien.

Resolveremos este misterio muy pronto. Pero por el momento, tomemos un segundo para apreciar la maravilla del precio. Ya sea que se refieran al brócoli en el supermercado, a los muffins de arándano en la repostería, a los apartamentos de un solo cuarto en Oslo o a trabajos de enfermería en Nigeria, los precios son una fuente poderosa de información que conduce magistralmente la gran sinfonía de producción y consumo que constituyen nuestra economía.

Mathew: Capítulo 8
Las Tres Grandes Preguntas

Nos estamos acercando al misterio del mercado. ¿Cómo surge el precio y hace que las personas actúen precisamente de la forma correcta? ¿Cuál es la maquinaria detrás de la magia? Para mostrar cómo funciona todo esto, voy a enfocarme en una de los millones de cosas que una economía tiene que hacer: la producción y consumo de bolitas de queso.

En el amplio ballet económico, hay una pequeña parte que tiene que ver con las bolitas de queso. Una cierta porción de los recursos económicos debe ser usada en la producción de una cantidad específica de bolitas de queso, que luego deben ser consumidas por cierta cantidad de personas. Esto hace surgir tres grandes preguntas. En primer lugar, ¿cuántas bolitas de queso deben ser producidas y consumidas? Segundo, ¿cómo deben ser producidas las bolitas de queso – cuánto trabajo y cuando capital debe ser usado en su producción? Tercero, ¿quiénes deberían consumir estas bolitas de queso?

En este capítulo, vamos a descubrir las respuestas correctas a las tres preguntas anteriores. Eso nos dirá exactamente lo que se debe hacer. En el próximo capítulo, vamos a ver cómo lo hacen economías centralmente planificadas y economías de libre mercado. La historia

Uso con fines educativos

sobre las bolitas de queso podrá ser aplicada a todo lo que se produce y se consume en una economía, ya sean cortes de pelo, helicópteros o implantes de cadera.

Así que las tres preguntas a las que nos estamos enfrentando son: ¿Cuántas bolitas de queso? ¿Cómo se producen? ¿Quiénes deben consumirlas? Vamos a trabajar hacia atrás, empezando por la última pregunta.

Pregunta 1: ¿Quién consume las bolitas de queso?

La economía ha producido una cierta cantidad de bolitas de queso, digamos 300 unidades. ¿Quién debería consumir estas 300 bolitas de queso? A algunas personas no les gustan las bolitas de queso – claramente no deberían consumir ninguna. No obstante, eso aun deja muchas personas más. ¿Quiénes entre los amantes de las bolitas de queso deberían consumirlas?

¿Qué tal si le damos las bolitas de queso a las personas que más aman las bolitas de queso? Eso parece ser bastante lógico, pero, sorprendentemente, resulta ser lo incorrecto. La repartición de bolitas de queso basada únicamente en los deseos es ineficiente. La manera correcta de llevar acabo tal repartición se basa en una pregunta distinta: ¿qué tanto de otros bienes estamos dispuestos a sacrificar con tal de obtener una bolita de queso? ¿Cuántos zapatos, relojes, conos de helado y películas está dispuesto a sacrificar por una bolita de queso? A eso se le llama la disposición de pago por una bolita de queso.

Podemos medir dicha disposición de pago en términos de conos de helados o sombreros de piel, pero es mucho más conveniente usar dólares Si alguien está dispuesto a pagar $7 por una bolita de queso, significa que él o ella están dispuestas a sacrificar el equivalente a $7 de otros bienes con el fin de consumir una bolita de queso.

Obviamente, la disposición de pago de una persona por bolitas de queso o cualquier otro bien no puede exceder su riqueza total. En realidad, será bastante menos que su riqueza total, pues va a querer algún sobrante de dinero para el consumo de otros bienes. Esto enfatiza el hecho de que la disposición de pago depende no solo del deseo por algo, sino también de la riqueza de la persona. Un rico heredero con un gusto pasajero por las bolitas de queso podría estar dispuesto a pagar una mayor cantidad de dinero por las bolitas que una apasionada de las bolitas de queso que acaba de perder su empleo. Pronto explicaré por qué es que la disposición de pago, y no únicamente el gusto por las bolitas de queso, lo que debería determinar quiénes comen bolitas de queso. Pero primero, hablemos un poco de terminología.

Los economistas suelen llamar a esa disposición de pago el valor que una persona le atribuye al bien. Resulta ser un término conveniente y lo vamos a utilizar. Pero tenga cuidado pues es un término que resulta ser un poco engañoso que podría llevar a malentendidos. De acuerdo a esta definición, las personas ricas le atribuyen mayor valor al aire puro que las personas pobres, pues las primeras estarían dispuestas a pagar por él

Uso con fines educativos

montos mayores (porque su riqueza es mayor). Un indigente que se está muriendo de hambre no valora la comida porque él no está dispuesto a sacrificar nada por ella (pues no tiene nada que sacrificar). Claramente en el sentido técnico con el cual los economistas usan el término "valor" difiere del uso normal que le damos a la misma palabra. Es importante tener en mente que, en la economía, el valor que le atribuye una persona a algún bien se refiere únicamente a la cantidad de otros bienes que esa persona está en capacidad y disposición de sacrificar por él – nada más.

Ahora de vuelta a la historia central. He hecho la afirmación controversial de que las personas que valoran más las bolitas de queso deberían ser quienes las consuman. Si hay 300 bolitas de queso, entonces las personas que más las valoren deberían ser quienes las consuman. No importa si fue un gran deseo o una gran riqueza lo que los llevó a una disposición de pago alta. Si la bola de queso va a cualquier otra persona, la economía ha fallado. Déjeme explicarle por qué.

Considere el caso de Lars y Lisa. Lars es un apasionado de las bolitas de queso. Pero él es un estudiante universitario con un ingreso mínimo, subsistiendo con fideos y repollo mientras escribe su tesis sobre las visiones distópicas en la poesía moderna finlandesa. No obstante, ama tanto las bolitas de queso que está dispuesto a pagar $4 por una de ellas. Tendrá que reducir sus compras de repollo por una semana, pero está dispuesto hacerlo por una bolita de queso. A Lisa también le gustan las bolitas de queso, pero no tanto como a Lars. Pero a diferencia de Lars, elle es una CEO de una gran corporación y recientemente ha recibido un bono equivalente a $20 millones. Sus deseos no son tan grandes, pero su cuenta bancaria es mucho mayor y está dispuesta a pagar $50 por una bolita de queso. Esto convierte a Lisa en una de las top 300 personas en el ranking de la disposición de pago por una bolita de queso. Lars no llega siquiera a estar incluido en ese grupo.

Ahora bien, he afirmado que Lisa debe ser quien se coma la bolita de queso, y no Lars, aunque es Lars quien es más amante de las bolitas de queso. ¿Qué pasaría si nos guiamos por el amor en lugar por la disposición de pago, y dejamos que sea Lars quien se coma la bolita de queso en lugar de Lisa? Eso habría sido ineficiente porque la situación hubiera podido ser mejorada sin ambigüedad alguna. Veamos cómo: tome la bolita de queso de Lars y se la da a Lisa, y tome $20 de Lisa y se los da a Lars. Ahora Lisa estaría mejor porque ella valora la bolita de queso que obtuvo en más de lo que valora la cantidad de dinero que perdió. Lars también estaría mejor, pues el valora más el dinero que recibió que la bolita de queso que perdió. Entonces habría sido posible mejorar la situación de ambos sin empeorar la de nadie. Una economía que funciona bien no puede dejar una oportunidad así sobre la mesa. Entonces, en una economía que funcione bien, Lisa se va a comer la bolita de queso y Lars no.

¡Pero eso no es justo! – reclama usted. ¿Solo porque es rica, Lisa va a obtener la bolita de queso además de todo lo demás? Para nada. Mientras que la bolita de queso debería ir a Lisa, estamos en perfecta libertad de tomar otras cosas de ella. Podemos ser tan justos

Uso con fines educativos

como queramos tomando tanto como se quiera de Lisa y dándoselo a Lars y a otras personas menos afortunadas.

Entonces podemos decir, sin ser tan fríos de corazón, que las 300 bolitas de queso deberían ir a las personas que, ya sea por deseo o riqueza, estén en mayor disposición a renunciar a otros bienes por ellas.

Pregunta 2: ¿Cómo producir bolitas de queso?

¿Cómo debería resolver la economía la pregunta de cómo producir las bolitas de queso? Si se deben producir 300 bolitas de queso, ¿cuáles de los recursos de la economía deberían ser usados en su producción? ¿Qué tanto trabajo y capital deberá ser utilizado? ¿Deberá Jim hacer bolitas de queso mientras Jody teje abrigos de lana? O, más bien, ¿Deberá Jody hacer bolitas de queso mientras es Jim quien teje abrigos de lana? ¿Deberá la leche ser batida con cucharas de madera en grandes ollas de aluminio o más bien con cucharas de aluminio en pequeñas ollas de madera?

Para determinar cuáles recursos deben ir hacia la producción de las bolitas de queso, la pregunta correcta es: ¿cuánto se pierde de otras cosas cuando se utilizan ciertos recursos en la producción de bolitas de queso? Si ponemos a Jim a trabajar haciendo bolitas de queso, él no puede tejer abrigos de lana. ¿Cuántos abrigos se pierden? Si la olla de aluminio se utiliza para hacer bolitas de queso no puede ser utilizada para hacer salsa de tomate. ¿Cuánta salsa de tomate se pierde? Esta pérdida de abrigos y de salsa es llamada el costo de usar ese recurso. Es lo que la economía pierde por usar un recurso produciendo bolitas de queso en lugar de algún otro bien. El costo de usar a Jim es la pérdida de tres abrigos de lana. El costo de usar una olla de aluminio es la pérdida de cuatro galones de salsa de tomate.

Podemos medir el costo en términos de abrigos o salsa de tomate, pero resulta más conveniente expresarlo en términos de dólares. Si el costo del recurso es de $10, eso significa que se perdió un valor equivalente a los $10 de otras cosas por asignarlo a la producción de bolitas de queso en lugar de asignarlo a producir alguna otra cosa.

De esta manera es obvio que cualquiera que sea la cantidad de bolitas de queso se produzcan, se deben producir con los recursos cuyos costos sean menores. Esto es solo otra forma de decir que la economía debería renunciar a la menor cantidad posible de otros bienes con el fin de producir las 300 bolitas de queso. Por tanto, empiece con el recurso que cueste menos –la menor cantidad de abrigos de lana y salsa de tomate que se pierde por cada bolita de queso. Continúe hacia recursos de mayor costo hasta que tengamos lo suficiente como para producir las 300 bolitas de queso. De esta manera, la economía pierde la menor cantidad de abrigos de lana y salsa de tomate en su búsqueda de producir la cantidad requerida de bolitas de queso.

Uso con fines educativos

Ahora veamos una posible fuente de confusión. En esta historia, el costo de producir una bolita de queso sigue aumentando conforme se produzca una mayor cantidad de las mismas pues, cada vez, estamos forzados a usar recursos más costosos. Pero existe otra fuerza que estoy ignorando: producir la primera bolita de queso implica algunos costos fijos – como aprenderse la receta y definir los ingredientes – que no serán necesarios para producir las siguientes bolitas de queso. Así que las siguientes bolitas de queso, en realidad, serán más baratas de producir que las primeras. Estas son las economías de escala con las cuales estamos familiarizados. Pero las estoy ignorando porque los costos fijos, aunque nos parezcan grandes, en realidad son pequeños en la escala en la cual la mayoría de industrias operan. Para convencerse de esto, piense en qué pasaría si el mundo tuviera que producir el doble de carros que actualmente produce. ¿Se volvería más barato producir carros porque los costos fijos se repartirían entre una mayor cantidad de carros? ¿O se volvería más caro porque es difícil conseguir las cantidades adicionales de aluminio, caucho y trabajadores capacitados? Más caro, ¿verdad? A estas escalas, el ahorro en costos fijos es insignificante en comparación con la escasez de los recursos apropiados. Así que no nos preocuparemos por eso en nuestra historia.

Pregunta 3: ¿Cuántas Bolitas de Queso?

La única pregunta que queda es ¿cuántas bolitas de queso deberían ser producidas y consumidas? ¿Tres? ¿Trescientas? ¿Tres millones?

Para responder esta pregunta trabajemos en una bolita de queso a la vez. ¿Debería la economía producir esa primera bolita de queso? Se hará utilizando el recurso de menor costo posible, de manera que la economía solo perderá el equivalente a $2 de otras cosas. Y la bolita de queso va a ir a la persona que le atribuya el mayor valor: Antwone, el millonario amante de las bolitas de queso, que está dispuesto a renunciar al equivalente a $200 en otros bienes por una bolita de queso. El costo de producir una bolita de queso es menor a lo que Antwone está dispuesto a sacrificar por la misma. Esto significa que se le puede quitar lo suficiente a Antwone como para que se le pueda compensar a quien haya perdido los abrigos de lana y la salsa de tomate, y aun así obtener algún sobrante. Así, es obvio que hay que producir la primera bolita de queso.

¿Qué pasa con la segunda bolita de queso? Esta va a costar más ($3) pues los recursos con menores costos ya fueron utilizados en la producción de la primera bolita de queso. La economía se ve forzada a usar recursos con mayores costos. Una mayor cantidad de abrigos de lana y salsa de tomate se perderán con la producción de la segunda bolita de queso que con la primera. Más aun, esta irá a una persona que la valore menos: Bethany, la millonaria que solo está dispuesta a pagar $150 por cada bolita de queso. Pero el valor sigue excediendo el costo, así que en efecto se debe producir esta segunda unidad.

Y se sigue así. Con cada bolita de queso adicional, el costo de producirla incrementa y el valor de consumirla disminuye. Eventualmente el costo será mayor que el valor. En otras palabras, en algún punto, lo que la sociedad debe sacrificar por una bolita de queso

Uso con fines educativos

adicional (el costo) es mayor que lo que está dispuesto a sacrificar por esa bolita de queso adicional (el valor). Es ahí precisamente donde debemos parar. Si el valor es mayor al costo para la bolita de queso número 300 pero no para la 301, entonces la economía no produce más allá de las 300 bolitas de queso.

Es así como, tenemos las respuestas de las tres grandes preguntas sobre las bolitas de queso: se producen usando los recursos con menores costos, se distribuyen entregándolas a los consumidores que les atribuyan mayor valor y se dejan de producir cuando el costo sobrepasa el valor. Eso es lo que resulta eficiente. Así que esto es lo que una economía que funciona bien debe cumplir cuando se refiere a bolitas de queso. Y lo mismo cuando se refiere a bicicletas, colchones, obras de teatro y todo lo demás que se produce y consume en una economía.

Mathew: Capítulo 9
Planeadores y Mercados en Acción

Ahora sabemos que se debe producir usando los recursos que tienen un menor costo, dar lo producido a los consumidores que atribuyan mayor valor a esos bienes y dejar de producir en el punto en el cual el costo sea mayor al valor. Veamos cómo ocurre esto en un sistema de planeación central y en uno de libre mercado.

En una economía de planificación centralizada, Cindy, la planeadora encargada del proceso de lácteos, se pone a trabajar en esto. Cindy pone a sus asistentes a enviar encuestas a todas las personas, en las cuales se les pregunta a qué tanto de otros bienes están dispuestos a renunciar por una bolita de queso. Ella pone a sus otros asistentes a indagar sobre la mejor manera de producir dichas bolitas de queso. Estos experimentan con nuevas técnicas que potencialmente puedan disminuir los costos y mejorar la calidad – no son planeadores vagabundos. En cuanto toda esta información esté recaudada, Cindy calcula correctamente que la economía debe producir 300 bolitas de queso. Se mandan cartas a las personas apropiadas para que se reporten a la tarea de producir bolitas de queso. Grandes ollas de aluminio y cucharas de madera son traídas de la división de salsa de tomate. Se aseguran las fábricas y comienza la producción. Cuando las bolitas de queso están listas, son repartidas a las personas que indicaron en la encuesta mayor disposición de renunciar a otros bienes por una bolita de queso. Así es como todo se lleva a cabo en una economía de planificación centralizada.

Mientras que la economía de planificación centralizada es gestionada “desde arriba” por Cindy y sus asistentes, el sistema de libre mercado tiene un enfoque descentralizando que se las arregla para hacer las cosas bien y sin Cindy o cualquier otra persona a cargo. ¿Cómo es que esto funciona? En el sistema del libre mercado, todo el trabajo y el capital les pertenece a personas que están en libertad de hacer lo que quieran con sus recursos. Ellos los pueden utilizar para producir bolitas de queso o bien para la producción de salsa de tomate o raquetas de tenis. Es su decisión. Cindy no les va a decir cómo deben actuar. Pero

Uso con fines educativos

las personas en su naturaleza buscan hacer lo mejor para sí mismos. Y están pendientes de los tratos que pueden establecer con otras personas.

Antwone, el millonario amante de las bolitas de queso, está dispuesto a pagar $200 por cada una. Agustín, el cocinero, solo puede pagar $2. Hay un jugoso trato que puede hacer aquí: Antwone le puede pagar $100 por bolita de queso a Agustín. Tanto Antwone como Agustín se verán beneficiados de este trato y estarán dispuestos a hacerlo. Pero, ¿cómo se van a encontrar en la rebosante masa de la humanidad?

Introduzcamos al mercado – una institución que surgió hace miles de años para resolver este preciso problema. El mercado de bolitas de queso, ubicado dos cuadras al este de la plaza central del pueblo, es el lugar donde todas las personas llegan a realizar tratos unos con otros. Consumidores como Antwone llegan buscando comprar. Productores como Agustín llegan buscando vender. Entonces ahora, todos los posibles consumidores y productores se encuentran en un mismo lugar y empiezan hablar entre ellos. Los vendedores buscan vender al mayor precio posible, mientras que los compradores buscan comprar al menor precio posible. Así, comienzan las negociaciones.

Alguien ofrece comprar una bolita de queso por $1. A ese precio, muchas personas están dispuestas a comprar bolitas de queso porque su valor sobrepasa $1. Hay una demanda alta por bolitas de queso a un precio tan bajo. Pero solo aquellos pocos productores cuyos costos están por debajo de $1 están dispuestos a vender a ese precio. Así que hay una oferta baja de bolitas de queso por parte de los vendedores. Hay mucha demanda de bolitas de queso para la cantidad que es ofrecida. Esto implica que algunos compradores no obtendrán bolitas de queso.

Algún comprador desesperado ofrece pagar $2 con el fin de agarrar una de las pocas bolitas de queso para sí mismo. A este mayor precio, algunos compradores se retiran pues el precio está por encima del valor que le atribuyen al bien. Por otro lado, algunos vendedores entran porque el precio ahora está por encima de sus costos. De manera que el incremento del precio reduce la demanda de bolitas de queso, pero incrementa la oferta.

Si aun así la demanda sigue siendo mayor que la oferta, algún otro comprador desesperado propone un mayor precio con el fin de agarrar alguna bolita de queso, que siguen siendo escasas. La competencia entre compradores presiona un alza cada vez mayor en el precio. Dejarán de tratar de mejorar la oferta del otro únicamente cuando el precio alcance un nivel en el cual la oferta se iguale a la demanda. A ese precio, suficientes compradores han sido disuadidos y suficientes vendedores atraídos, de manera que hay suficientes bolitas de queso para todas aquellas personas que están dispuestas a pagar tal precio. Digamos que esto sucede cuando el precio por cada bolita de queso alcanza $5.

Ahora, si el precio aumenta por encima de $5, ocurre lo contrario. La oferta de bolitas de queso será mayor que la demanda. Ahora la presión recae sobre los vendedores. Tendrán que competir por los compradores que ahora son escasos. Así que cada vendedor disminuye

Uso con fines educativos

su precio de manera que pueda atraer algún comprador para sus bolitas de queso. Esta reducción en el precio va a detenerse únicamente cuando el precio caiga tanto que de igual manera la oferta iguale a la demanda – es decir, cuando el precio vuelva a caer a los $5.

En realidad, todo resulta muy sencillo. El precio debe mantenerse en $5 de la misma manera que la altura natural de un resorte. Presiónelo hacia abajo y brincará hacia arriba; hálelo, y se contraerá hacia abajo. Si el precio está por debajo de $5, la competencia entre compradores que cada vez ofrecen un mayor precio para asegurar una bolita de queso presiona el precio hacia arriba. Si el precio está por encima de $5, la competencia entre vendedores para colocar su producción de bolitas de queso presiona el precio a la baja. Al precio especial de $5, hay exactamente la misma cantidad de bolitas de queso demandadas como ofrecidas. Ningún comprador ni vendedor debe competir con otro. Así que ese es el precio al cual se terminan comerciando las bolitas de queso. Todos aquellos productores cuyos costos son inferiores a $5 van a producir y vender una bolita de queso. Todos aquellos consumidores cuyo valor exceda los $5 van a comprar y consumir una unidad.

¿Condujo todo esto a que las cosas se hicieran bien? ¿Fueron las bolitas de queso producidas usando los recursos con menores costos, consumidas por aquellos que le dieron mayor valor y consumidas y producidas siempre y cuando el valor excediera el costo? Sí, sí y sí. Como solo los productores con costos inferiores a $5 produjeron bolitas de queso, solo se utilizaron los recursos de menor costo. Como solo consumidores para los que su valor fue superior a $5 compraron las bolitas de queso, solo aquellos que le atribuyeron un mayor valor las consumieron. Como todos los productores tenían costos inferiores a $5 y todos los consumidores le atribuyeron un valor superior a $5, todas las bolitas de queso producidas y consumidas tenían un valor mayor a su costo. Así que fue correcto producir y consumir cada una de ellas. Pero cualquier bolita adicional hubiera sido producida utilizando recursos que costaran más de $5 (porque los recursos de costos bajos ya fueron utilizados), y habría sido consumida por consumidores que le dan un valor menor a $5 (porque los consumidores que le dieron mayor valor ya han consumido una unidad). Así que no se hubiesen producido ni consumido más bolitas de queso. El mercado hizo todo exactamente bien. Y lo logró sin supervisión alguna de Cindy y sus asistentes.

Note que el papel central que juega el precio coordina todo lo demás. Fue ese precio de $5 el que condujo a las personas hacer exactamente lo que tenían que hacer. Les dijo a los productores de bajo costos que deberían producir, les dijo a los consumidores de alto valor que deberían consumir, y le dijo a todos los demás que se mantuvieran a un lado. Podemos ver cómo los precios se asemejan a señales de tránsito para la economía – le dicen a las personas exactamente lo que tienen que hacer.

Los precios no son determinados por un solo comprador o vendedor, sino que surgen espontáneamente de la competencia entre todos los potenciales compradores y vendedores. La competencia entre compradores evita que el precio de las bolitas de queso caiga por debajo de $5 y la competencia entre vendedores evita que el precio sobrepase $5. El precio de todo, desde celulares, máquinas de cortar zacate hasta la matrícula

Uso con fines educativos

universitaria, se fija así en una economía descentralizada de libre mercado. Las fuerzas del mercado empujan al precio al preciso punto en donde la oferta de los vendedores iguala la demanda de los compradores. El precio fue fijado por todas y cada una de las personas que buscaban vender o comprar algún bien. Por ello es que lleva consigo tanta información y puede dirigir tan bien la economía.

Uso con fines educativos